

## Marató Girona - Sant Feliu de Guíxols

Amb motiu de la celebració del Centenari del Carrilet Girona - Sant Feliu de Guíxols, els respectius Ajuntaments han organitzat una Marató popular entre ambdues poblacions.

L'itinerari transcorre pels municipis de Girona, Quart, Llambilles, Cassà de la Selva, Llagostera, Sta. Cristina d'Aro, Castell d'Aro, S'Agaró i Sant Feliu de Guíxols amb un recorregut total de 42'195 Km.

La prova, oberta a tothom, a partir de 18 anys, sense distinció de sexe o de nacionalitat, bé sigui atleta federat o no, se celebrarà el dia 4 d'Octubre a les 9'30 hores i es tancarà el control a les 14'30 hores.

La sortida estarà situada a la ciutat de Girona, al Centre Comercial Girocentre i l'arribada al Passeig del Mar de St. Feliu de Guíxols. Els drets d'inscripció són de 1.500 Ptes. i s'han de formalitzar en les butlletes que es faciliten. S'han establert diferents categories i diferents premis pels guanyadors.

Així doncs, seguint l'espirit del Carrilet, la prova desitja unir en un mateix esforç els habitants de vuit poblacions del Gironès i el Baix Empordà.

Esperem que sigui un èxit de participants i d'assistents i que aquesta prova es consolidi en un futur.

## Ventall

### Botigues o hipermercats?

Els temps han canviat el caire i la realitat dels antics i nous comerciants de la distribució.

Fins fa molt poc eren petits botiguers que tenien tendes d'ultramarins que ningú s'atrevia a definir com a minoristes. Ara per ara és un sector que es troba en franca decadència i el que fins aquests moments havia sigut el subministre de molts articles de la nostra llar s'ha convertit en un sector rebutjat per la societat moderna, tot i el gran servei donat durant dècades. Avui és un sector que es troba en crisi.

Aquests establiments, malgrat tot, sempre han estat en mans de majoristes que gràcies a les vendes fetes a petits comerciants, quasi sempre al comptat, s'han anat guanyant la confiança dels fabricants i amb el seu potencial de compra i l'aplaçament de pagament de 90 a 120 dies, més que distribuïdors de productes s'han convertit en grans negociants financers amb salaris baixos i qualitats indefinides.

El sistema de la distribució comercial i les noves formes dels establiments han induït al consum desmesurat del client comprant allò que no necessita ni pot pagar. Utilitzant les targetes de crèdit han guanyat una guerra als botiguers tradicionals, que eren els únics fins ara que deixaven pagar al client quan podia.

Els minoristes, que en un futur ho tindran molt malament, són aquells els quals les seves tècniques tradicionals un tant independentistes no s'agafin al tren de la modernitat ja sigui associant-se en cadenes o cooperatives de compres. Els clients ja no són els de fa vint anys i els hàbits de compra han canviat.

Queda demostrat que actualment l'oferta

comercial és diversa i excessiva per la qual cosa la subsistència dels comerços minoristes està en franca recessió, el que pot provocar a curt termini el tancament de molts establiments petits que amb els seus preus de compra no poden oferir a la societat el "ganxo" necessari per fer entrar els seus clients en aquests locals. Però encara queda l'esperança de què el client exigent que no vol anar a comprar en l'anonimat i demana qualitat, tracte i servei, pugui trobar en les botiguetes allò que un hiper no pot donar.

Anar a comprar a aquests hipermercats és còmode pel client jove, però, amic lector, si vols estalviar cal que tinguis present una sèrie de consells pràctics:

Quan vagis de compres cal que hagi menjat abans (sobretot si estàs a règim). El seu negoci és fer diners, i són experts en fer-ho. Saben fer que se't faci la boca aigua, no importa el molt que puguis haver menjat. No compris a l'atzar i procura comprar en la perifèria del supermercat, allà és on generalment tenen la fruita, les verdures, les carns, els productes làctics i el pa. Una vegada hagi entrat pel mig dels passadissos trobaràs vertaderes dificultats. És aquí on guarden les galetes, les pastes, les conserves i els dolços, els elements de conveniència. La xatarra, com diuen els experts en dietètica.

Limita't a comprar amb una llista (desgraciadament hem perdut el sa costum de fer-ho com ho feien les nostres àvies) i de ben segur que si fos a final de mes la teva butxaca t'ho agrairia i quan compris ofertes mai surtis d'allò que realement necessites. Comprar una oferta d'un producte que no utilitzes sempre és car.